PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE

Fecha inicio:
17 de Mayo

Fechas:
Del 17 de Mayo al 29 de Noviembre de 2021

Modalidad:
Online - clases en vivo*

*Revisa en la Metodología del programa, el detalle de las plataformas que serán utilizadas, y las condiciones asociadas a la realización de actividades.

Tipo:
Diploma

Valor:
$ 2.200.000

Horario
por determinar

Duración
160 horas cronológicas.

Lugar de realización
E-Learning

Facultad
Facultad de Agronomía e Ingeniería Forestal

Contacto
Paula Bertha Aramayo Chavez
paula.aramayo@gmail.com
56984295189

Consulta pagos & matrículas
Paula Bertha Aramayo Chavez
paula.aramayo@gmail.com
56984295189

Sence - Convenio marco - RPNP

Sence : No
*** Actividad de capacitación autorizada por el SENCE para los efectos de la franquicia tributaria de capacitación, no conducente al otorgamiento de un título**

Diplomado en Gestión de Agronegocios - Online - clases en vivo*

Este Diplomado está dirigido a profesionales de la industria silvoagroecuaria y tiene como propósito fortalecer los conocimientos e gestión y negocios.

Descripción

El sector nacional silvoagropecuario, motivado por un mercado cada vez más global y competitivo, está experimentando un profundo cambio en su sistema de gestión y administración. Para que las empresas logren mantener y mejorar su competitividad, en el nuevo ambiente de mercado, deben necesariamente contar con un recurso humano capacitado para adaptarse a los rápidos cambios, innovador y que busque constantemente la eficiencia productiva y comercial.Este programa entrega las herramientas necesarias para que el alumno pueda enfrentar con éxito los nuevos desafíos laborales, dejándolo capacitado para asumir roles de mayores responsabilidades dentro de la organización y con las herramientas para iniciar emprendimientos de negocios.

El programa incorpora conceptos básicos de gestión, administración, contabilidad y marketing estratégico, desde las perspectivas de los requerimientos actuales de la actividad agrícola, de manera de que sus egresados puedan enfrentar los crecientes desafíos originados por la creciente inserción de Chile en los mercados internacionales.

El equipo docente que participa en el Diploma pertenece, mayoritariamente, al Departamento de Economía Agraria UC. Todos ellos, además de contar con una sólida formación teórica y conceptual, poseen una vasta experiencia laboral y docente en el sector silvoagropecuario, razón por la cual nuestro programa se destaca y diferencia.

Dirigido a

El Diploma en Gestión de Agronegocios, está dirigido a profesionales, técnicos y empresarios que deseen completar una formación sistemática en materias de economía y administración que estén dispuestos a realizar un Diploma compatible con la actividad laboral, específicamente en el área agropecuaria.

Prerrequisitos

Los interesados en postular a este programa deberán acreditar:
- Grado de licenciado o título profesional o técnico profesional, o conocimientos equivalentes para los casos de personas sin título pero que pueden demostrar trayectoria y experiencia en el área.

Objetivo de aprendizaje

Integrar los conocimientos teóricos y prácticos para la gestión de en el sector silvoagropecuario

Desglose de cursos

Nombre del curso: Curso I Gestión de Operaciones en Agronegocios
Horas cronológicas: 50
Horas pedagógicas: 40
Créditos: 5
Módulo 1: Gestión de Recursos Humanos en Agronegocios

Resultados del Aprendizaje

o grado académico
RPNP :N/A
Convenio Marco :
N/A

Descuentos

Consulte por empresas en convenio

30% funcionarios UC
20% Socios con Membresía Alumni UC
15 % Ex alumnos UC (Pregrado-Postgrados-Diplomados) y profesionales de servicios públicos.
10% Grupo de tres o más personas de una misma institución, funcionarios empresas en convenio, ex alumnos-alumnos DUOC UC, Clientes banco BCI
5 % Estudiantes de postgrado otras universidades

Descuentos no acumulables, y válidos sólo al momento de la matrícula

Formas de pago

•*"A las personas matriculadas que se retiren de la actividad antes de la fecha de inicio, se les devolverá el total pagado menos el 10% del total del arancel "*

- Entregar herramientas para la gestión de recursos humanos de personal de baja calificación, identificando los aspectos diferenciadores del sector agrícola.
- Adquirir competencias en la resolución de conflictos internos en las organizaciones y herramientas de negociación para administración de trabajadores agrícola.
- Adquirir conceptos psicológicos básicos para entender la dinámica del comportamiento dentro de la empresa agrícola primaria (en packing y predios).

Contenidos:

1. La empresa agrícola del siglo XXI (Evolución PIB, Empleabilidad, etc)
2. Motivación, desempeño y satisfacción en el trabajo físico
    1. Competencias de liderazgo en mandos medios de predios y packing
    2. Cultura organizacional y su aplicación en el sector agrícola
    3. Comunicación, negociación y resistencia al cambio
    4. Legislación Laboral Agrícola (subcontratación, flexibilidad laboral, reforma laboral)
    5. Sistemas de Compensación e incentivos para trabajadores temporales e indefinidos.

Módulo 2: Gestión de Operaciones Agropecuarias
Resultados del Aprendizaje

- Capacitar a los alumnos en la aplicación de técnicas y metodologías de diseño, optimización y administración de sistemas, procesos productivos y proyectos agropecuarios.
- Entregar al alumno una perspectiva de la organización y del manejo integrado de los sistemas productivos, con énfasis en las particularidades propias del sector agropecuario y agroindustrial.
- Desarrollar un proyecto en empresa agroalimentaria que resuelva un problema operacional, realizando un análisis costo/beneficio de la solución propuesta

Contenidos:

1. Análisis de procesos productivos del sector agroalimentario
2. Modelos de pronósticos
3. Sistemas de inventarios para el sector agrícola
4. Planificación de la producción agropecuaria
5. Localización y distribución de los sistemas de producción
6. Administración de proyectos agropecuarios
7. Gestión de la calidad en empresas de producción primaria

Metodología de enseñanza y aprendizaje:
- Clases expositivas
- Trabajo de observación

Evaluación de los aprendizajes:

Controles	20%
Trabajo de investigación-practico	30%
Examen final	50% * reprobatorio (nota examen ? 4.0).

Nombre del curso: Curso II Economía y Administración de Empresas Agrícolas
Horas cronológicas: 50
Horas pedagógicas: 40
Créditos: 5
Módulo 1: Administración Estratégica de Empresas Agrícolas
Resultados del Aprendizaje

- Analizar y estudiar distintas estrategias competitivas de la industria silvoagropecuaria.
- Conocer y entender el funcionamiento y estructura de las empresas agrícolas, identificando los factores internos y externos que la afectan (Tipo de Cambio, Salarios, productividad, etc.)
- Formular estrategias consistentes con las capacidades y desafíos de cada empresa agrícola en particular.

Contenidos:

1. Objetivos y naturaleza de una organización agrícola
2. El proceso de administración estratégica en el agro

3. Análisis externo e interno de la empresa
    1. Misión y Propósito de una Organización inmersa en el sector rural
    2. Estructuras y organización propias de las empresas del sector agrícola
    3. Sistemas de Control Estratégico adaptados para la realidad agrícola

Módulo 2: La economía y las empresas silvoagropecuarias
Resultados del Aprendizaje

- Proporcionar al alumno los fundamentos de la economía y el impacto de esta en la gestión de empresas silvoagropecuarias.

- Introducir al alumno en los principales conceptos para obtener una visión general de la Micro y Macroeconomía

Contenidos:

1. Mercado y remuneración de los recursos productivos (mano de obra, capital tierra)
2. Características de los precios silvoagropecuarios
3. Comercio internacional
4. Políticas Silvoagropecuarias y comerciales
5. Aspectos medioambientales
6. Aplicaciones en empresas del área agrícola

Metodología de enseñanza y aprendizaje:
- Clases expositivas
- Trabajo de observación

Evaluaciones:

Controles	40%
Examen final	60% * reprobatorio (nota examen ? 4.0).

Nombre del curso: Curso III Estrategias Comercial en el Sector Silvoagropecuario
Horas cronológicas: 50
Horas pedagógicas: 40
Créditos: 5
Módulo 1: Evaluación de Proyectos Agropecuarios
Resultados del Aprendizaje

- Plantear un proyecto de inversión agroalimentario definiendo sus objetivos y alcances bajo la estructura de una evaluación privada de proyecto.
- Definir los procesos técnicos y/o productivos requeridos para la implementación de un proyecto agrícola.
- Valorizar las inversiones, flujos de ingresos y costos involucrados en un proyecto agrícola.

Contenidos:

1. Objetivos de la evaluación de proyectos en la industria agrícola y agroindustrial.
2. Criterios de decisión para evaluar una inversión (TIR, VAN, etc.)
3. Decisiones de financiamiento (limitantes de financiamiento del sector agrícola, factoring, securitización y garantías recíprocas).
4. Técnicas de preparación, implementación y control en proyectos agrícolas
5. Evaluación de nuevos negocios, con tasa de riesgo propios de la agricultura
6. Tópicos en la toma de decisiones

Módulo 2: Marketing Estratégico en el sector agroindustrial
Resultados del Aprendizaje

- Dar a conocer al alumno los fundamentos del Marketing y su aplicación al sector agroindustrial.
- Entregar competencias para analizar y aplicar herramientas y técnicas de segmentación, diferenciación y posicionamiento de productos agroindustriales.
- Entregar al alumno conocimientos sobre los conceptos de ciclo de vida del producto, desarrollo de productos nuevos, y fundamentos de la investigación de mercado, bajo el contexto de productos biológicos.

Contenidos:

1. Conceptos Básicos del Marketing en empresas agroindustrial (Vinos, alimentos envasados, insumos agrícolas, etc)
2. Comportamiento del Consumidor y del Comprador Institucional de insumos agrícolas (pesticidas, fertilizantes, plantas, semillas, etc.).
3. Sistemas de Información, Investigación de Mercado. Medición y Predicción de la Demanda, etc.
4. Aplicaciones del marketing a productos biológicos (perecederos, variables en el tiempo, poco estandarizables, etc.)
5. Venta de servicios para el agro (Seguros, Bolsa de Productos, factoring, insumos, créditos, etc)

Metodología de enseñanza y aprendizaje:
- Clases expositivas
- Trabajo de observación

Evaluaciones:

Controles	20%
Trabajo de investigación-practico	30%
Examen final	50% * reprobatorio (nota examen ? 4.0).

Nombre del curso: Curso VI Finanzas y Contabilidad para empresas agrícola
Horas cronológicas: 50
Horas pedagógicas: 40
Créditos: 5

Módulo 1: Contabilidad y Análisis Financiero para empresas agrícolas
Resultados del Aprendizaje

- Capacitar al alumno para comprender la información entregada por estados financieros y por otros sistemas de información contable.
- Analizar y comparar, en empresas agrícolas, la toma de decisiones financieras y la solución de problemas financieros y/u operacionales, bajos las normativas contables propias del sector agrícola (IFRS).
- Implicancias de la reforma Tributaria en el sector agrícola (renta presunta y renta efectiva)

Contenidos:

1. Estados financieros y su análisis.
2. Implicancias de la corrección monetaria en la empresa agrícola de exportación.
3. Empresas Familiares, realidad mayoritaria del sector agrícola
4. Presupuestos y control presupuestario
5. Aplicaciones Contables en empresas del área agrícola

Módulo 2: Tributación y Reforma Laboral en el sector agropecuario
Resultados del Aprendizaje

- Entregar conocimientos para afrontar exitosamente la nueva legislación tributaria, posibilitando su interpretación y aplicación al sector agrícola.
- Proporcionar al alumno herramientas sobre la reforma tributaria y sus efectos en el agro

Contenidos:

1. Gestión tributaria en empresas agrícolas.
2. Aplicación práctica conjunta e integrada de la normativa tributaria vigente para el sector agrícola (Renta presunta, depreciación, crédito sobre activo fijo, normas de relación, etc)
3. Renta atribuida y renta semi integrada; decisiones informadas del empresario agrícola.

Metodología de enseñanza y aprendizaje:
- Clases expositivas
- Trabajo de observación

Evaluaciones:

Controles	40%
Examen final	60% * reprobatorio (nota examen ? 4.0).

Equipo docente

JEFE DE PROGRAMA
Juan Pablo Subercaseaux I.
Ingeniero Agrónomo PUC
Magister en Economía Agraria PUC, MBA Universidad ILADES – Loyola College Maryland, Profesor adjunto Departamento de Economía Agraria, Director Diploma Danes UC Facultad de Agronomía e Ingeniería Forestal, Pontificia Universidad Católica de Chile.

EQUIPO DOCENTE
Juan Pablo Subercaseaux I. (JEFE DEL PROGRAMA)
Ingeniero Agrónomo con Magister en Economía Agraria Pontificia Universidad Católica de Chile y con MBA Loyola College in Maryland. Con más de 15 años de experiencia docente en pre y post grado en universidades y empresas privadas. Es profesor de la Pontificia Universidad Católica de Chile, Director del Diplomado en Agronegocios (DANES UC), Director de la Fundación Agro UC, Director de Centro de Investigación, para la Industria Porcina Nacional, Director de Fundación Cristo Especial. Es relator en Seminarios Agrícolas Internacionales y en cursos de perfeccionamiento en áreas de evaluación de proyectos, Administración, Negociación, gestión de recurso humano.

Carlos Galvez
Ingeniero Agrónomo y Magister en economía Agraria, Pontificia Universidad Católica de Chile. Con más de 15 años de experiencia en cargos directivos y gerenciales de instituciones públicas y privadas, Profesor del departamento de Economía Agraria de la PUC, Profesor diplomado de Agronegocios PUC

María Belén Marshall
Ingeniero Agrónomo de la Pontificia Universidad Católica de Chile, MBA Sloan School of Management de MIT, Massachussetts, EE.UU. Profesora del Departamento de Economía Agraria de la Pontificia Universidad Católica de Chile, y Fundadora y Directora de la empresa Inversiones SMS/Maruchan Chile. Combina una amplia experiencia comercial, producto de su actividad empresarial y de diversas consultorías realizadas a empresas de variados rubros, con más de diez años de experiencia docente en cursos de pre y post grado, en las áreas de Contabilidad, Finanzas, Evaluación de Proyectos, y Desarrollo de Negocios, entre otras.

Esteban Taha
Ingeniero Agrónomo de la Pontificia Universidad Católica y M.Sc. en Economía Agraria de la misma institución. Es profesor del Departamento de Economía Agraria, director de la unidad AgroVirtual de la Dirección de Extensión de la Facultad de Agronomía UC. Tiene experiencia en el uso de software y desarrollo de modelos probabilísticos para la toma de decisiones, especializándose en aplicaciones de las técnicas de simulación Montecarlo mediante el programa @RISK.

Sergio Rodriguez
Ingeniero Agrónomo, Economista Agrario, Pontificia Universidad Católica, MBA con especialidad en Marketing de la Universidad de Chile, actualmente es Director del Magíster en Gestión de Empresas Agroalimentarias (MAGEA UC) y Gerente General de Agropartner.

Carolina Collantes
Abogado de la Universidad de Chile, Profesora de la Universidad de Chile y Universidad Adolfo Ibañez, Socia de Barahona Fischer & Cia Abogados. Experta Tributaria con mas de 15 años de experiencia.

Andres Illanes Ingeniero Comercial en Pontificia Universidad Católica de Chile, MBA en Cambridge University (UK), Master en Economía aplica Pontificia Universidad Católica De Chile. Cuenta con más de 23 años de experiencia en diferentes áreas de la industria, Profesor en la facultad de economía y administración PUC, Profesor en Magister Administración Finis Terrae, relator del diplomado de agronegocios PUC

Evaluación

Cada módulo será evaluado sobre los contenidos desarrollados, a través de un control de lectura sobre bibliografía específica indicada por el profesor, que ponderará el 20% de la nota final.

Además existirá de trabajos prácticos grupal, que aplicará los conocimientos adquiridos en un estudio de caso, que ponderará el 30% de la nota final, y tendrán un examen individual de carácter reprobatorio, que medirá el proceso de aprendizaje de cada módulo, constatándose la adquisición de los conocimientos del curso, que ponderará el 50% de la nota final. Esta evaluación se aplicará a todos los módulos salvo en "La Economía y las empresas silvoagropecuarias" y "Tributación y Reforma Laboral en el sector agropecuario" donde el examen será de un 60% la ponderación del examen y un 40% en los controles.

La escala de evaluación es del 1 al 7, siendo el 4 la nota de aprobación.

Requisitos de aprobación

Para aprobar el diplomado, el alumno debe cumplir con dos requisitos:
A) Un mínimo de asistencia de 75% a todo evento.
B) Requisito académico: Se cumple aprobando todos los cursos con nota mínima 4,0.

Los alumnos que aprueben las exigencias del programa recibirán un certificado de aprobación otorgado por la Pontificia Universidad Católica de Chile.
a)Calificación mínima de todos los cursos 4.0 en su promedio
b) 75% de asistencia o cifra superior a las sesiones presenciales.

Para aprobar los programas de diplomados se requiere la aprobación de todos los cursos que lo conforman y en el caso que corresponda, de la evaluación final integrativa.
Los alumnos que aprueben las exigencias del programa recibirán un certificado de aprobación otorgado por la Pontificia Universidad Católica de Chile.
El alumno que no cumpla con una de estas exigencias reprueba automáticamente sin posibilidad de ningún tipo de certificación.

Bibliografía

- Hill & Jones. Administración estratégica; Un **Enfoque Integrado**". 6º **Edicion**. Año 2005

- La empresa emergente, la confianza y los desafíos de la transformación. Echeverría, Rafael. Ediciones Granica S
- Bloch, Susana. *"Al alba de las emociones"*. Grijalbo, 2002. Uqbar, 2008 (reedición)
- Sapag N. y Sapag R. Preparación y Evaluación de Proyectos. 5ª ed., México. McGraw Hill, 2008.
- Sapag, N. Proyectos de inversión. Formulación y Evaluación. 1ª ed., México. Prentice Hall, 2007.

- Echeverría, Rafael , "Ontología del Lenguaje".
- DE BONO, Edward. El pensamiento creativo. El poder del pensamiento lateral para la creación de nuevas ideas. Paidós, 1992.
- DE LA TORRE, Saturnino, 1982: "Educar en la creatividad". Madrid. ED.Narcea
- Dilts, R. (2000), Aprendizaje Dinámico Con PNL Ediciones Urano, Barcelona
- EPSTEIN, Robert. El gran libro de los juegos de creatividad. Oniro, 2000.
- GARDNER, Howard, CHEN, J.K., MORAN, Seana. Multiple Intelligences Around the World. Editors, 2009. (inglés)
- GARDNER, Howard. Mentes creativas. Una anatomía de la creatividad. Paidós, 1993.
- GUILFORD, J.P. Creatividad y educación, Barcelona: Paidós educación, 1991Ltd. Stafford, U.K
- Perdomo, L (1998). Niños Inteligentes y Felices. Manual para Padres Noveles. Ediciones Pirámide. Madrid
- Prashing, B. (2005), The Power of Diversity. Network Educational Press
- REMO, Manuela,1997:"Psicología de la creatividad"; Barcelona, ED.Paidos
- REYNOLD, B. Cómo desarrollar la creatividad en los niños. Madrid: Editorial Debate, 2000.
- Ribeiro L. (2000) Como Aprender Mejor, Ediciones Urano, Barcelona
- Shapiro, L. (2006) La Inteligencia Emocional de los Niños. Una guía para Padres y Maestros. Ediciones B, Barcelona
- Thinkertoys: como desarrollar la creatividad en la empresa 2ª ed . michael michalko , ediciones gestion 2000, 2007
- Business Model Generation, A. Osterwalder, Yves Pigneur, Alan Smith, and 470 practitioners from 45 countries, self published, 2010.

- Análisis de las habilidades de emprendimiento en los alumnos de primer y último año de la

Proceso de Admisión

Las personas interesadas deberán completar la ficha de postulación ubicada al lado derecho de esta página web. Un correo de confirmación solicitará enviar los siguientes documentos a la coordinación a cargo de **Paula Aramayo al mail: paramayo@uc.cl**

• Fotocopia Carnet de Identidad.
• Fotocopia simple del Certificado de Título o del Título.
• Curriculum Vitae actualizado.

- El postulante será contactado, para asistir a una entrevista personal (si corresponde) con el Jefe de Programa del Diplomado o su Coordinadora Académica.
- Las postulaciones son hasta una semana antes del inicio del Diplomado/Curso o hasta completar las vacantes.
- No se aceptarán postulaciones incompletas.
- El postular no asegura el cupo, una vez aceptado en el programa, se debe cancelar el valor para estar matriculado.

• El Programa se reserva el derecho de suspender la realización del diplomado/curso si no cuenta con el mínimo de alumnos requeridos. En tal caso se devuelve a los alumnos matriculados la totalidad del dinero en un plazo aproximado de 10 días hábiles con un vale vista que deberá ser retirado en el Banco Santander.
• A las personas matriculadas que se retiren de la actividad antes de la fecha de inicio, se les devolverá el total pagado menos el 10% del total del arancel. A las personas que se retiren una vez iniciado el programa por motivos de fuerza mayor, se les cobrarán las horas cursadas hasta la fecha de la entrega de solicitud formal de retiro más el 10% del valor total del programa. En ambos casos la devolución demorará 15 días hábiles y se efectuará a través de un vale vista que deberá ser retirado en el Banco Santander.